

Аватар идеального покупателя

Бизнес - Академия барберов Skill Up

Идеальное решение –Для нашего Идеального Покупателя покупка этого бизнеса это способ получить готовый работающий, надежный и хорошо налаженный бизнес в г. Москва. Вложение в интересное дело на растущем тренде с понятными перспективами развития. Возможность реализовать свои управленческие амбиции. Иметь качественный бизнес, которым можно гордиться и не посвящать ему все свое время, желательно 2-4 часа в день 3-4 раза в неделю. На первом месте – потребность в получении дохода и дела именно в г. Москва, конкретно ЮЗАО или вся южная сторона Москвы и окупаемость до 10 месяцев без рисков.

2. Какие еще есть варианты для вложения 9-10 млн рублей:

- Купить арендный бизнес на эту сумму и получать 200 т. в месяц окупаемость около 4-5 лет
- Купить субарендный бизнес на эту сумму и получать 400 т. в месяц окупаемость около 2 лет
- Положить в банк или вложить в акции получать на банковском депозите примерно по 80 тыс рублей в мес.
 - Купить хорошо отлаженный интернет магазин с окупаемостью около года
- Купить готовый школу барберов и получать действительно хороший доход круглый год, развивая и увеличивая доход с учетом доходности последних месяцев можно окупить вложения за 6 месяцев. Можно создать на базе этого бизнеса франшизу.

3. Горячие болевые точки клиента:

- Вложил деньги, а бизнес начал давать меньшую прибыль чем было до этого.
- Вложил деньги, а оказалось что бизнес всегда давал меньшую прибыль чем было до этого.
- Купил бизнес, а продавец не обучил, ничего не рассказал, оставил один на один с проектом и дела пошли хуже.
- Продавец увел в другой проект всех преподавателей или продавцов или всех сразу
- Купил бизнес и оказалось что нужно проводить там весь день и работать без выходных.
- Не разобраться в бизнесе и потерять деньги и бизнес.
- Боль в потере статуса. Бизнес есть, а продаж нет.

4.Страхи и расстройства клиента:

- Что не найдет бизнес с реальной окупаемостью до 10 мес.
- Что деньги которые в рублях обесценятся в ближайшее время.

-Что не хватит денег продолжить бизнес или что нужно будет в него вкладывать еще.

-Понадобиться много денег на оборотку

-Переплатить

-Что просто не найдёт прибыльный бизнес и останется без бизнеса, и сумма уменьшится или закончится.

5. Стремления и желания клиента:

-Владеть прибыльным стабильным бизнесом с окупаемостью до 10 мес.

-Реализовать свои руководящие амбиции.

-Вложить в растущий бизнес, а не тот который продают потому что дела стали идти хуже.

-Развивать своё дело. Делать крупный проект.

-Нужен ежемесячный стабильный доход

6. Способы поиска и принятия решения:

-Искать на досках объявлений в разделе «Готовый бизнес» варианты покупки.

-Искать на авито в разделе «Готовый бизнес» варианты бизнесов.

-Искать варианты в поиске Яндекс и Гугл.

-Смотреть на сайтах продажи готового бизнеса.

-Искать на Юле.

-Искать среди знакомых, друзей.

Портрет идеального Покупателя на покупку бизнеса:

Вариант 1:

Менеджеры, директора, руководители крупных компаний, которых надоела их корпоративная клетка. Надоели руководители, они уже давно сами способны руководить и давно хотят чтобы никого сверху не было. У них есть сумма, которую надо вложить. Есть опыт руководства, хотят открыть свое, но боятся что не смогут выстроить продажи или маркетинг или команду будут долго собирать, поэтому смотрят готовое, такое что можно проверить историю. Для них бизнес как переход в другую сферу, где они будут реализовывать свои руководящие амбиции. Многим важно изменение их статуса работник-предприниматель, многим из них захочется признания в новом статусе или просто чтобы окружающие знали это.

Для них важно, чтобы бизнес-проект был перспективный, чтобы была перспектива роста и развития дела.

Они идеальные покупатели потому что есть деньги сразу, потому что есть интерес к бизнесу и опыт руководящей работы который может помочь бизнесу. Они будут меньше всего потом задавать вопросов после покупки. Им нужен адекватный бизнес план на ближайшие 1-2 года. Понятная структура выручки, подтвержденная выручка в прошлом и простое понимание как сделать еще больше в будущем. У них есть

принципы и понятия, которых нет у бизнесменов. Престиж, премиум класс, связи, знакомства, следовать инструкции.

Вариант 2:

Вероятнее женщины, но могут быть и мужчины, которые уже работали в сфере барбершопов или салонов красоты. Это могут быть управляющие, бывшие мастера у которых был опыт развития из мастера в управленца и появился инвестор, родственник, друг или старый клиент.

Для них тоже очень важна окупаемость и стабильный месячный доход, от 500-700т. чтобы были хорошие отчисления инвестору и оставалось достаточно себе. Важна гарантированная окупаемость и возврат вложений.

Показать, что есть основа для роста и развития проекта. Понятные перспективы роста прибыли до 2 млн рублей в месяц в первый же год работы, а еще лучше в первый квартал.

Вариант 3:

Владельцы барбершопов, которые хотят развиваться в направлении обучения, зарабатывать больше с 1ой точки. Возможно самостоятельно готовить себе кадры и зарабатывать на этом.

Вариант 4:

Женщины которым дали деньги на бизнес, чтобы они сделали себе занятие.